



CEO Edgar Beck (l) en Key account manager Ries Modderkolk (r)

## REVERSE IT WIL BIJDAGEN MET PRAKTISCHE CIRCULAIRE OPLOSSINGEN

# ‘Circulaire IT is onontgonnen terrein’

Tekst: Rashid Niamat

Reverse IT levert sinds 2014 nieuwe en refurbished mobile devices, zoals barcodescanners. Het bedrijf dankt zijn bijzondere positie aan het verlengen van de levensduur van deze randapparatuur op kantoor. CEO Edgar Beck en key account manager Ries Modderkolk vertellen het verhaal.

Het verhaal van Reverse IT is onlosmakelijk verbonden met het verhaal van Edgar. Hij is ruim 29 jaar actief in managementfuncties in de IT-sector in Nederland en Duitsland. Sinds 2009 was hij ook mede-eigenaar van Retail Trading Business. In 2013 verlegt RTB de focus van multivendor-support naar mobile devices. “Die markt interesseerde mij al langer en hierin was nog veel te winnen”, zegt Edgar. “De levensduur verlengen tegen een acceptabele prijs was ontgonnen terrein.” Omdat de naam RTB niet goed aansloot op de veranderde bedrijfsactiviteiten is gekozen voor Reverse IT.

### GEFRAGMENTEERDE MARKT

De markt voor dit soort devices is zeer gefragmenteerd. Tot enkele jaren terug was dit ook een markt met een groot aantal verschillende besturingssystemen. “Voorheen werden devices na drie of vijf jaar vervangen omdat ze veel worden gebruikt en er niet altijd voorzichtig mee wordt omgegaan. Fabrikanten hadden productie en onderhoud op elkaar afgestemd”, legt Edgar uit. “Wij zijn ons gaan richten op verlenging van de levensduur.” Reverse IT levert EOL-support, houdt voorraden gebruikte onderdelen aan en zorgt voor onderhoud.

### SCHOT IN DE ROOS

Die marktbenadering is een schot in de roos. Reverse IT maakt een serieuze kostenbeheersing mogelijk bij bedrijven die niet zonder dit soort devices kunnen. In plaats van defecte devices vervangen is er nu de optie om gebruikte devices in te zetten. Met onderhoud wordt een levensduur van zeven jaar mogelijk. “Dat succes leidde natuurlijk wel tot enige wrevel in de markt, ook bij de fabrikanten. Onze leidraad van circulariteit was voor de concurrentie aanvankelijk een nieuw thema”, zegt Edgar. “De hoeveelheid materialen die we met en voor de klanten besparen, is echt heel groot.”

### VAN PRODUCT NAAR DIENST

Vraag- en aanbodzijde van deze bijzondere markt zijn inmiddels doorgroeid. Net als Reverse IT. Het bedrijf heeft zijn portfolio uitgebreid en is gegroeid van 3 naar 20 medewerkers. Het is officieel partner van Honeywell, Soti, Zebra en Datalogic. Verder is het verwachtingspatroon van de klanten veranderd. Ries vertelt dat de marktverandering van product naar dienst. “Een scanner is onmisbaar en moet het gewoon altijd doen. Daarom neemt de vraag naar onderhoudscontracten toe. De markt zit ook te springen om proactieve controle. Wij kunnen de devices remote uitlezen.

## ‘Circulair is meer dan bestaande hardware langer gebruiken’

Op die manier signaleren we storingen snel en zijn we echte uitval voor. Wij kunnen de gezondheid van een complete pool scanners permanent monitoren. Dat voorkomt stilstand van processen in een keten. We ontlasten IT-afdelingen bij de klanten omdat die minder ongepland onderhoud moeten uitvoeren. Met de nieuwere devices en software kan ook de firmware remote worden ge-update en nieuwe apps worden toegevoegd. Dit soort mobile devices krijgt steeds meer functies en worden ingezet op nieuwe terreinen zoals de zorg.”

### VERHUUR

De kracht van Reverse IT is vanaf dag één dat het kleine en grote klanten even goed bedient. Daarom kan het zo goed inspelen op specifieke eisen. Reverse IT verhuurt grote aantallen scanners om te voldoen aan de seizoenspieken in de retail en bij transportbedrijven. Edgar: “We hebben daarvoor een grote pool van scanners ter beschikking. Klanten die hiervoor kiezen, en dat zijn er tientallen in de Benelux, besparen meer dan de aanschafkosten. We hergebruiken goede scanners en besparen zo grondstoffen en transportkosten, plus de onvermijdelijke uitstoot bij transport.”

### VRACHTBRIEVEN

Circulair is voor Reverse IT meer dan bestaande hardware langer gebruiken. Samen met ISV's kijkt het naar procesoptimalisaties in ketens. Edgar: “Op dit moment zijn papieren vrachtbrieven in viervoud nog steeds de regel. Dat document, de CMR, krijgt een digitale variant, de eCMR waarmee we niet alleen papier besparen, maar ook tijd en geld, aangezien de kans op verlies en fouten drastisch afneemt.” Ries voegt daaraan toe: “Je moet eens weten hoeveel printers als reserveremachine worden aangehouden voor dit type document. Een nieuwe of refurbished handscanner, in combinatie met de eCMR, bespaart daarom ook nog eens stroom, inkt en de aanschaf van printers.”

Het verhaal van Reverse IT zet mobile devices in de schijnwerpers. Onmisbare devices voor veel processen en ketens. De devices dragen nu al in meerdere opzichten bij aan praktische circulaire oplossingen.

Meer weten over Reverse IT? Neem direct contact op met Edgar Beck via 06 106 769 34 of stuur een mail naar e.beck@reverse-it.net.

